

古有“丝绸之路”对接中欧陆上贸易,今有快速列车频繁往来两地输送货物。

10月30日上午10时55分,一声汽笛长鸣,满载着茶叶、陶瓷等货物的两列国际货运列车驶离长沙霞凝货场,分别开向德国的杜伊斯堡和乌兹别克斯坦的塔什干。

一路向西——从海运的45天,到现在的18天,湘欧快线让湖南特产到欧洲的时间缩短了27天,也由此结束了湘欧进出口货物单纯依赖海运的历史。

我省首条直达欧洲的国际铁路货运班列正式开行

湖南特产搭快车赶上“圣诞大餐”

继重庆、四川、湖北、河南、陕西等地相继开通直达欧洲货运班列后,湖南的货物也乘着火车走进了“新丝绸之路经济带”。

30日上午,湖南省副省长何报翔出席首发仪式并宣布发车。他指出,湘欧快线实现常态化运营后,能增强我省的出口能力,也有利于引进欧洲、中亚商品,促使湖南成为国际货运物流中心。

搭湘欧快线不怕赶晚集

此次首发,湘欧快线采取了南北双线齐发的方式。

预计最快在11月14日,北线快列就将抵达德国的杜伊斯堡,期间将经满洲里出境,途经俄罗斯、白俄罗斯、波兰等地,全程11905公里,运行时间16-18天。南线则经阿拉山口出境,途经哈萨克斯坦,运抵乌兹别克斯坦的塔什干,全程6476公里,运行时间11天。

据三湘都市报记者了解,两趟班列货源以湖南本地为主,还有少量来自华南和华东地区。

长沙市东方海航国际货运代理有限公司此次承运了14个车皮,有陶瓷、机械、汽车配件、茶叶和其它轻工业出口产品。该公司总经理彭辉告诉记者,其中有一批陶瓷餐具就是特地搭上湘欧快线去赶欧洲圣诞节的,“现在距圣诞节虽然还有2个月,但当地商家基本都会提前备货,如果从上海、深圳等地走海运,长达三四十天,再加上当地运输、渠道铺货等耗时,估计就只能去赶个晚集。”

通关顺利 靠没有钥匙的“锁”

30日一早,长沙海关现场业务处查验科副科长杨章辉就在霞凝铁路口岸货运中心忙起来。在对一批出口德国的堆高机配件查验无误后,杨章辉关上集装箱,上锁贴封条,签章放行,这是首趟“湘欧快线”最后一批申报出口货物。

杨章辉告诉记者,出口货物一旦经海关工作人员确认无异常后,除了贴封条、盖放行章外,还必须进行封锁。“封锁的工具是一把特制金属锁,称为关锁,关锁没有钥匙可以打开,一经锁上,只有通过暴力破坏才能开锁。”

以往,我省货物转关出口,边境口岸海关会将关锁剪断,重新查验货物,并锁上新的关锁。而搭乘“湘欧快线”的货物一路西行出境时,边境口岸海关只查看关锁,如果关锁完好货物可以直接放行。“虽然有万里路,但货物很安全,只要不出意外,都是一次查验、全程放行。”



10月30日,湘欧快线正式首发开行。记者 郭立亮 摄

算账

运费仅为空运的1/14

资料显示,欧盟是湖南第一大贸易伙伴,2013年,湖南对欧盟(28国)进出口33亿美元;对俄东地区贸易输出5.43亿美元,同比增长40.9%。在湘欧快线开通之前,我省进出口货物主要靠海运,轻件、急件、贵件则靠空运。

湘欧快线的承运机构中国外运湖南公司总经理陈红盛算过一笔账,同样标箱的货物从长沙运至欧洲,如果空运需要5至7天,

费用大约为40万元人民币,而海运至少要45天,费用最低要3000至3500美元,而“湘欧快线”成本是空运的1/14,时间是海运的约1/3。

广铁集团长沙货运中心代表夏朝辉告诉记者,政府现在正以财政补贴的形式来培育“湘欧快线”拓展市场。“每个大标箱将获得补贴2.5万至3万元人民币不等。如此算下来,价格比水运只贵了几千元人民币,但速度快了24天以上。”

影响

进口企业迎来福音 明年6月欧洲货 可直达湖南

广汽菲亚特进出口部门负责人熊浩谈起湘欧快线的开通就非常激动,“今后,公司从欧洲进口的一些比较急的售后件,就可以选择走湘欧快线了。”

湘欧快线显然是给进出口企业带来了福音。“直达铁路货运班列在吸引时效性强、轻质、高附加值货物方面有明显优势,湘欧快线的开通毫无疑问将大大促进湖南和欧洲两地投资贸易的发展。”俄罗斯铁路远东陆桥公司负责人分析。

目前,“湘欧快线”班列为我省货物出口班列,没有返程班列。“湘欧快线”承运机构广铁集团介绍,计划明年6月与俄铁远东路桥、德铁全球物流(中国)公司合作,开通从欧洲直达湖南的进口货物班列。 ■记者 杨田风 实习记者 戴瑾昕

多次骨折后果严重 科学治疗省钱省事

近日,家住宁乡县70岁的王奶奶坐在沙发上看电视,中途起身倒茶时突然腰部剧烈疼痛。到医院一查,竟然是压缩性骨折。这已是她近一年来发生的第二次骨折了。

中南大学湘雅二医院大外科主任,湘雅名医倪江东教授表示,门诊时每接诊十个老年人就有七八个患有骨质疏松。他说,老年人发生过骨折后,再次骨折的概率会成倍增加。对于骨松性骨折及其危害性,患者的重视程度还远远不够。

积极面对骨质疏松,骨密度诊断很重要

倪主任表示:由于骨质疏松患者骨质丢失量的30%来自脊柱,因此老年人腰背骨折非常多见。然而,大多数老年人对于骨松性骨折的认知尚存在诸多误区。

比如,对于大街上经常看到的驼背老太太,很多人习以为常,认为这只是年老的自然表现。其实这正是椎体压缩性骨折的典型表现。

根据世界卫生组织骨质疏松诊断标准,用双能X线吸收仪来测定骨密度是诊断骨质疏松症的“金标准”,这是一项几乎没有创伤的检查,仅需3-5分钟,一次检查接受射线量仅为拍一张胸片的1%。

通过测量腰椎和股骨近端的骨密度,可准确反映全身骨骼的骨矿物质的含量,不仅可以用于诊断骨质疏松症,而且可预测骨折发生的可能性,以及作为抗骨质疏松药物治疗观察的重要指标。

倪主任提醒,老年人要积极面对骨质疏松,一旦有腰背疼痛的感觉要及早接受骨密度诊断,早发现早治疗。

保守应对后果严重,加重疾病治疗负担

倪主任指出:“多次骨折正是骨质疏松症的严重后果之一。受传统观念影响以及担心治疗费用,很多老年人没有在第一次骨折后下积极寻求正确的治疗。已发生骨折的老年人,疏松的骨骼就像被白蚂蚁蛀空的房梁,稍有外力便会再次塌陷。”

首次骨折的发生已是一种预警,如患者不加以重视,仅仅靠减少日常运动量,补钙和维生

素D之类的保守治疗,并不能减少骨量流失。最后很容易演变成连咳嗽喷嚏、提拎重物、睡觉翻身等都会突发骨折的‘骨脆脆’状态。长远来看,这将增生巨大的就医成本。不仅如此,患者的健康受到严重影响,亦给其家人施加了沉重的心理负担。”

2013年一项针对骨折治疗费用的调查显示,一次骨折的住院费用为51600元,而院外治疗费用以及家庭劳动力的损失等达11520元。因此,一次骨折治疗的总费用达到63120元。而老年人发生一次椎体骨折后的一年内发生其他骨折的危险程度提高2-5倍。重度骨松的病人在治疗和护理上,给病人自身、家庭以及社会造成了极大的经济负担。

“长新骨”治疗多次骨折,有效降低就医成本

手术干预是治疗的一个重要方法。但是,手术只能解决骨折问题,帮助患者减少疼痛,恢复自理能力,并没有解决骨质疏松的问题。只有联合药物治疗协同治疗患者的原发病——骨质疏松症,才能有效预防再次骨折的发生。

倪主任介绍,目前抗骨松药物治疗主要分为两大类:抗骨吸收治疗和促骨形成治疗,通俗来说就是“节流”和“开源”。抗骨吸收治疗如同“节流”,阻止骨量进一步流失;而促进新骨形成治疗如同“开源”,也就是帮助患者“长新骨”。

针对多次骨折以及骨量很低的老年患者,“节流”治疗已不能满足患者需求,通过长新骨药物治疗,才能显著减少中重度骨折的患病几率。

说到治疗成本,再以“长新骨”药物可效降低中重度骨折比例达,对于骨折两次及以上的患者群体,使用“长新骨”药物可达到显著节省医疗成本的目的。

“当然,我们在考虑治疗方案时,不仅仅从医药经济学的成本考虑如何为患者减负,更重要的是希望患者及其家属尽早寻求积极的治疗手段,减少骨折概率的出现。即使出现首次骨折后也能避免二次骨折的发生,以改善患者及其家人的生活质量。”倪主任总结。

别样双十一 蒙娜丽莎瓷砖五折购物狂欢

自从网络开展“11·11购物狂欢节”后,双十一便成了一个令人疯狂的日子,商品大幅度打折,消费者狂热购物。蒙娜丽莎瓷砖作为建陶行业的领军品牌,率先推出双十一实体店五折风暴,让实体店的双十一,登上了这个购物狂欢节的舞台。

“网络购物容易引发消费者权益保障问题,不比实体店面对面交易,如果一旦网络交易量突然扩大,服务就很难跟上。”杨总道出了蒙娜丽莎双十一活动推出的缘由。实体

店折扣迎合网络购物共享双十一狂欢节,是一个大胆创新性的举动。

作为一次全国性质的购物节日,如何能确保消费者在享受购物的愉悦之时也能得到权益的最大保障,是所有商家们都需要注意的重点。

在网络无法全面兼顾买卖双方的权益保障之时,实体店活动未尝不是一剂良方,实体网络结合成为一辆双驾马车,双十一购物节才能够更加健康的驱驰下去。

汽车之家双11求变 携手众车企开路真电商

随着双十一的临近,汽车之家率先备战的双11疯狂购车节开始进入紧张的倒计时阶段。同期,疯狂购车节优惠幅度再创新高,“真电商”提前引爆消费者双11购车热潮。

据笔者了解,购车节招商尚未结束,已经有国内外近50家主流汽车品牌集体入驻。内部人士透露,此次购车节,不仅有宝马、英菲尼迪等豪华品牌亮相,还吸引了一汽丰田、东风标致、长安福特等备受都市白领追捧的热门品牌加入。

此外,汽车之家也召集了奇瑞、华晨汽车等呼声较高的国产品牌。其中不少品牌全系底价大促,最大范围满足多层次消费者的购车需求。

除了车企的优惠,汽车之家的回馈力度也再创新高。活动前期,消费者通过抢金币游戏得的现金抵扣券,可减免购车款,同时,全款购车的用户可以享受各种优惠后现金直减3000元政策。完成提车上传发票后的用户还有多重豪礼回馈。

虽然去年双11,采用线上支付定金,线下提车的方式取得了不错的销量成绩,但是在汽车之家CEO秦致看来,今年汽车之家双11疯狂购车节,最看重的是有多少用户通过线

上,全款支付完成了交易。

值得一提的是,加入汽车之家双11的车企中,不乏更加激进的变革者,双龙汽车爱腾汽油版,厂商直接切断了线下销售渠道,将汽车之家车商城列为全国唯一销售渠道,全款在线售卖,并且还提供专属车型送货上门服务,而线下经销商则仅提供提车和售后服务。这是线下经销商体系变革的里程碑事件。

现在看来,互联网带给汽车行业的冲击,在销售、流通领域已经有所显现。未来汽车之家经销商职能也会发生较大的改变,4S的销售职能将会弱化。随着汽车电商的发展,也会有越来越多的平台加入,分割汽车电商版图。

秦致指出,类似天猫汽车、Truecar等汽车电商平台,归根结底,做的是营销的买卖。汽车电商在线全款售卖,汽车电商平台和消费者之间直接完成交易,并且以实际销售量作为衡量标准,这才是真正的汽车电商。

据了解,去年汽车之家双11疯狂购车节主打的是“便宜”,今年主打的则是“真实”。“今后我们不再重点关注PV、UV、时长等指标,我们最关注的是真实成交量。哪怕初期成交量很少,对我们都有着重要意义。”秦致最后强调。